

ABOUT FPMC

Annual Report for 1999/2000

Click below to download Freshwater Fish Marketing Corporation's 1999/2000 annual report. The report is created as an Adobe Acrobat file-you will need Adobe Acrobat Reader to access it. If your computer doesn't have Reader the free download is accessible via the download link below.



Annual Report
Inside Cover
President's Report
Financial Highlights
Marketing Highlights
Field Operations Highlights
Processing Highlights
Ten Year Financial Summary
Species Pools & Final Payments





**LETTER OF TRANSFER FROM CHAIRMAN OF THE BOARD
TO MINISTER OF FISHERIES AND OCEANS**

Honourable Herb Dhaliwal
Government of Canada
Minister of Fisheries and Oceans
Suite 1570
200 Kent St.
Ottawa, Ontario
K1A 0E6

The 1999/2000 fiscal year was
the best in the past ten years,
with sales of \$54.9 million. The
net income of \$4.3 million will
be issued as final payment to
fishers for their total production
during 1999/2000.

Dear Mr. Dhaliwal:

I am pleased to submit the Corporation's Annual Report, in accordance with Section 150 of the Financial Administration Act. The Annual Report includes audited financial statements for the fiscal year ending April 30, 2000.

This past fiscal year was the best in ten years, with sales of \$54.9 million. The net income of \$4.3 million will be issued as final payment to fishers for their total production during 1999/2000.

I was honoured to serve the Corporation in the capacity of Chairman and Acting President for the first half of the 1999/2000 fiscal year. The national search for a new President and Chief Executive Officer reached a successful conclusion November 1, 1999, with the selection and subsequent appointment of Robert Hand.

Respectfully,

Sam W. Murdock
Chairman of the Board
Fisher River, Manitoba

TABLE OF CONTENTS

CORPORATE PROFILE	PAGE 2
HIGHLIGHTS OF THE FISCAL YEAR	
Financial	PAGE 3
Marketing	PAGE 4
Field Operations	PAGE 5
Processing	PAGE 6
TEN YEAR FINANCIAL SUMMARY	PAGE 7
SPECIES POOLS AND FINAL PAYMENTS	PAGE 8
DELIVERIES AND RETURNS BY SPECIES POOL	PAGE 9-10
FINANCIAL STATEMENTS	
Management's Report	PAGE 11
Auditor's Report	PAGE 12
Balance Sheet	PAGE 13
Statement of Operations and Retained Earnings	PAGE 14
Statement of Cash Flows	PAGE 15
Notes to Financial Statements	PAGE 16-18
CORPORATE DIRECTORY	PAGE 19
Board of Directors	
Corporate Officers	



**LETTER OF TRANSFER FROM CHAIRMAN OF THE BOARD
TO MINISTER OF FISHERIES AND OCEANS**

Honourable Herb Dhaliwal
Government of Canada
Minister of Fisheries and Oceans
Suite 1570
200 Kent St.
Ottawa, Ontario
K1A 0E6

The 1999/2000 fiscal year was
the best in the past ten years,
with sales of \$54.9 million. The
net income of \$4.3 million will
be issued as final payment to
fishers for their total production
during 1999/2000.

Dear Mr. Dhaliwal:

I am pleased to submit the Corporation's Annual Report, in accordance with Section 150 of the Financial Administration Act. The Annual Report includes audited financial statements for the fiscal year ending April 30, 2000.

This past fiscal year was the best in ten years, with sales of \$54.9 million. The net income of \$4.3 million will be issued as final payment to fishers for their total production during 1999/2000.

I was honoured to serve the Corporation in the capacity of Chairman and Acting President for the first half of the 1999/2000 fiscal year. The national search for a new President and Chief Executive Officer reached a successful conclusion November 1, 1999, with the selection and subsequent appointment of Robert Hand.

Respectfully,

Sam W. Murdock
Chairman of the Board
Fisher River, Manitoba

TABLE OF CONTENTS

CORPORATE PROFILE	PAGE 2
HIGHLIGHTS OF THE FISCAL YEAR	
Financial	PAGE 3
Marketing	PAGE 4
Field Operations	PAGE 5
Processing	PAGE 6
TEN YEAR FINANCIAL SUMMARY	PAGE 7
SPECIES POOLS AND FINAL PAYMENTS	PAGE 8
DELIVERIES AND RETURNS BY SPECIES POOL	PAGE 9-10
FINANCIAL STATEMENTS	
Management's Report	PAGE 11
Auditor's Report	PAGE 12
Balance Sheet	PAGE 13
Statement of Operations and Retained Earnings	PAGE 14
Statement of Cash Flows	PAGE 15
Notes to Financial Statements	PAGE 16-18
CORPORATE DIRECTORY	PAGE 19
Board of Directors	
Corporate Officers	

PRESIDENT'S REPORT



Twenty-five years of domestic and international experience in the fishing industry prepared me well for my appointment as President of the Corporation. My focus and efforts during the latter half of the 1999/2000 fiscal year involved meeting producers, customers, and industry stakeholders where they live and work. Positive liaisons have been established.

A strong Board of Directors and senior management team are in place to effect and strengthen the goals of the Corporation. Important work has begun on the formulation of a corporate strategic plan that will support producers, serve consumers, and consolidate communications.

It is my belief that Freshwater Fish Marketing Corporation has great potential for growth and development. We will continue to improve our service to fishers, fulfilling our mandate to increase returns, while promoting our presence in the international marketplace.

Respectfully,

A handwritten signature in dark ink, appearing to read "Robert F. Hand". The signature is fluid and cursive.

Robert F. Hand

President and Chief Executive Officer

Winnipeg, Manitoba



FINANCIAL HIGHLIGHTS

- Sales at \$54.9 million were the highest in 10 years and \$4.3 million or 8% above the prior fiscal year.
- Initial payments to fishers totalled \$31.8 million, which was \$6.4 million or 25% greater than the previous year. In fact, it was a record payout in initial payments to fishers in the history of the Corporation.
- The substantial increase in initial payments was driven mainly by higher volume, particularly for the high-valued pickerel. In addition, there were significant improvements in initial payments related to price increases (notably for whitefish) and incentive premiums (e.g. headless vs. round pickerel).
- Inventory levels and consequently the loan balance were also affected by the increase in deliveries. However, the inventory is costed below market value and will provide improved returns to fishers when marketed in an orderly manner.
- Market prices showed growth for several species with whitefish leading the way. However, there were modest decreases for pickerel and sauger reflecting the higher availability of pickerel, particularly in the fresh market.

- Non-fish cost of sales on a per unit basis was slightly below the previous year, benefiting from the efficiencies of higher throughputs. Marketing and administrative expenses increased with the most significant items related to staff recruitment, higher interest costs and investments for computer system upgrades to become Year 2000 compliant and ready to enter e-business/e-commerce.
- As a result of all the positive and negative factors as noted, the net income for the year came in at \$4.3 million, which was \$1.3 million lower than last year.
- The Board has approved the full payout of net income as final payments in the appropriate species pools.
- These final payments combined with the record total initial payments will reflect one of the most successful years ever for fishers.

Sales at \$54.9 million were the highest in 10 years and \$4.3 million or 8% above the prior fiscal year.

ONE OF THE BEST YEARS EVER
IN PAYOUTS TO FISHERS.

MARKETING HIGHLIGHTS

FFMC plans a concerted effort in the current fiscal year to diversify and launch new product forms, while retaining its status as the product of choice in its markets throughout the world.

Pickere!l

- Higher pickere!l sales accounted for the majority of the overall 8% increase in annual sales. The pickere!l market in Europe was negatively impacted by low cost Eastern European production, causing the Corporation to withdraw partially from the European market and rely more heavily on markets in the United States.
- Lower pickere!l production from Lake Erie created additional opportunities for Freshwater Fish in North American markets.

Whitefish

- The markets in Finland remained strong from a pricing perspective.
- Fresh whitefish markets in North America remained strong throughout 1999/2000.
- Prices on frozen whitefish increased in North America throughout 1999/2000.
- Orders from the market continued to outstrip supply.

Sauger

- The German market was weak with respect to prices, due to low cost competition from Eastern Europe.
- The Corporation began promoting sauger sales aggressively in the more lucrative North American marketplace.

Northern Pike

- Pike is primarily sold to France.
- Higher prices overall were received from the marketplace.

Mullet

- Sales were up from previous years.
- The Corporation's two main North American markets (i.e. kosher and deboned) increased significantly.

Freshwater Fish Marketing Corporation's marketing efforts continue to be market-driven. The Corporation had the benefit of a strong North American economy last fiscal year, especially as it impacted the U.S. walleye market. A price leader both in North American and European markets, FFMC plans a concerted effort in the current fiscal year to diversify and launch new product forms, while retaining its status as the product of choice in its markets throughout the world.

SALES SURGE FOR WHITEFISH, PICKEREL
AND MULLET.

FIELD OPERATIONS HIGHLIGHTS

Pickeral

- Deliveries of 4.6 million kilograms* were the highest since 1988, up 24% from last fiscal year.
- This year's deliveries were more than double the low point experienced in 1996/1997.
- Higher initial pickeral prices introduced in 1998 in response to low deliveries were maintained, even though production rose rapidly.

Whitefish

- Initial prices were increased in May 1999 and again at the end of August 1999, in keeping with a growing market for all grades of whitefish.
- Total deliveries were improved compared to 1998/1999; however, the total of 5.6 million kilograms finished below the ten-year average.
- Production of whitefish caviar reached 40 tonnes this year in an expanding market.

Sauger

- Deliveries totalled 1 million kilograms, well below the long-term average of 1.7 over the last ten years. Sauger deliveries from Lake Winnipeg, the major producer, seem to have been displaced by increasing pickeral deliveries.

Northern Pike

- Deliveries showed another gradual increase over last year, continuing a trend that has prevailed since 1995.

Mullet

- This was a record year for mullet deliveries in the Corporation's 31-year history of operation.
- This rough fish success story continued with a rise in deliveries to 5.8 million kilograms, up 49% compared to the 1998/1999 fiscal year.
- Mullet deliveries accounted for over \$1.7 million in returns to fishers this fiscal year.

This year, overall deliveries were up by 3.1 million kg compared to the year before. Total deliveries have risen two years in a row and it is hoped that this is the beginning of a trend toward higher production. This year's total of 21.3 million kg was the best since 1992 for total delivered weight of fish. The fisheries' resource will support higher delivery levels, particularly for whitefish and mullet.

* All references to weights delivered are in round equivalent weights.

Initial prices for whitefish were increased in May and August 1999 in keeping with a growing market.

TOTAL DELIVERIES WERE AT
THE HIGHEST LEVEL SINCE 1992.

PROCESSING HIGHLIGHTS

The Corporation leads
with a world class
processing facility.

- Considerable time and finances were invested in the development of a Quality Management Program (QMP-R), including a HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) plan, consistent with the requirements of the Canadian Food Inspection Agency.
- A new Sanitation Department was created, enabling the Corporation to train and retain employees as specialists in this vital function.
- The acquisition of a third ammonia freezing tunnel increased peak capacity in excess of 30% for individually quick frozen fillet production.
- New fillet grading equipment enables more accurate packed weights and has improved overall production.
- A system of rotating job assignments was implemented to prevent injuries and stress due to repetitive motion among plant employees.
- A new three-year collective agreement was signed, renewing a productive relationship between management and processing staff.

FRESHWATER FISH MARKETING

CORPORATION HAS A SOLID REPUTATION
FOR THE RELIABILITY, QUALITY AND
SAFETY OF ITS PRODUCT.

TEN YEAR FINANCIAL SUMMARY (1991-2000)

FISCAL YEAR ENDED APRIL 30, 2000 (All amounts in millions of dollars)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Sales	52.1	51.5	45.8	38.8	45.7	47.1	43.0	43.0	50.7	54.9
Net Income Before Final Payments	2.2	6.3	6.9	3.3	4.5	2.7	0.2	2.1	5.6	4.3
Initial Payments To Fishers	21.1	29.9	23.2	18.6	24.8	30.3	25.4	22.1	27.9	34.2
Net Income Plus Initial Payments To Fishers	23.3	36.2	30.1	21.9	29.3	33.0	25.6	24.2	33.5	38.5
Accounts Receivable - Trade	5.0	5.7	3.2	5.6	4.2	4.5	4.6	3.4	4.8	5.8
Inventory - Finished Fish Products	1.3	4.9	5.3	2.8	3.5	6.7	7.0	4.7	5.0	8.8
Inventory - Packaging Material and Parts	1.2	1.2	1.1	1.0	0.9	1.1	1.1	1.1	0.8	0.8
Capital Assets - Net Book Value	9.2	8.6	8.0	7.5	7.6	7.5	7.0	6.1	6.3	6.5
Loans Payable	9.9	9.0	6.0	6.6	7.0	11.1	13.2	7.1	5.8	10.9
Retained Earnings*	3.4	3.8	4.0	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2	4.2

*Retained Earnings

Over the years, the Corporation has gradually established a "retained earnings" balance totaling \$4.2 million. This total (commonly known by fish producers as the "reserve fund") was accumulated through deductions from earnings generated from the sale of fish between 1980 and 1994. In 1994, when retained earnings reached \$4.2 million, deductions were stopped. These retained earnings are used by the Corporation to finance operations and inventories of fish, and reduce the Corporation's dependency on external financing from banks, thereby enabling the Corporation to reduce annual interest charges. Although \$4.2 million in retained earnings is low for a business the size of FPMC, it provides some security against unexpected downturns in the market or extremely serious financial setbacks.

SPECIES POOLS AND FINAL PAYMENTS

The Freshwater Fish Marketing Act mandates the Corporation to purchase all legally caught fish. The Act entitles the Corporation to establish a method of payment that provides for initial and final payments under a pool system.

Initial prices are generally set for each species by estimating its market value, subtracting its projected processing and operating costs and withholding an amount for contingencies.

The exception to this is when the Corporation is attempting to develop new markets for underutilized species. In such cases, initial prices are set at above market-justified levels for limited quantities to secure production to test new markets.

It is the Corporation's policy that initial prices for all species be set at the highest possible levels to promote a full fishery in all regions. Higher volumes of even the lower value species help develop markets, maximize efficiencies and contribute to fixed costs for the benefit of all fishers.

Initial prices may be adjusted during the fiscal year to reflect changing market conditions. Most commonly, a temporary premium may be offered for a given species to encourage fishers to harvest when prices are strong or when there is an urgent need to meet a customer's requirement.

At the end of the fiscal year, after the annual audit by the Auditor General's Office, the Corporation determines final payments by pooling the receipts and cost for each fish species. A final payment is recommended to be made when sales revenues exceed all direct and allocated costs for a given species.

The following table provides a ten-year history of pool results:

IT IS THE CORPORATION'S POLICY THAT
INITIAL PRICES FOR ALL SPECIES BE SET AT
THE HIGHEST POSSIBLE LEVELS TO PROMOTE
A FULL FISHERY IN ALL REGIONS.

FRESHWATERFISH.COM



ENGLISH

RETOUR

À PROPOS DE L'OCPED
OPÉRATIONS EN RÉGION
LE MARCHÉ DU POISSON
RECETTES
CARRIÈRES
POUR NOUS JOINDRE

À PROPOS DE L'OCPED

Rapport Annuel 1999/2000

Pour télécharger le rapport annuel 1999/2000, activez le lien en cliquant sur la section du rapport voulue. Ces documents sont publiés en format Adobe Acrobat Reader; vous avez donc besoin de ce logiciel pour les consulter. Si votre ordinateur n'a pas Acrobat Reader, vous pouvez le télécharger gratuitement en cliquant sur l'icône Acrobat Reader.

Rapport Annuel
Lettre de Transfert
Rapport du Président-Directeur
Général
Finances - Les Points Saillants
Commercialisation - Les Points
Saillants
Approvisionnement - Les Points
Saillants
Transformation - Les Points Saillants
Sommaire financier - des dix
dernières années
Paiements définitifs par Espèces





**LETTRE DE TRANSFERT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION AU
MINISTRE DES PÊCHES ET OCÉANS CANADA**

L'Honorable Herb Dhaliwal
Ministre - Pêches et Océans Canada
Bureau 1570
200, rue Kent
Ottawa (Ontario)
K1A 0E6

Avec des ventes de 54,9 millions
de \$, l'Office a connu sa
meilleure année en dix ans. Le
bénéfice de 4,3 millions de \$
sera versé aux pêcheurs sous
forme de paiements définitifs sur
leurs prises 1999-2000.

Monsieur le ministre,

J'ai le plaisir de vous soumettre le Rapport annuel de l'Office conformément à l'article 150 de la Loi sur l'administration financière. Le Rapport annuel comprend les états financiers vérifiés de l'exercice se terminant le 30 avril 2000.

Avec des ventes de 54,9 millions de \$, l'Office a connu sa meilleure année en dix ans. Le bénéfice de 4,3 millions de \$ sera versé aux pêcheurs sous forme de paiements définitifs sur leurs prises 1999-2000.

Ce fut pour moi un honneur de servir l'Office en tant que président du conseil d'administration et président par intérim de l'Office durant la première moitié de l'année financière 1999-2000. Un concours national pour l'embauche d'un nouveau président-directeur général a été un succès avec la sélection et la nomination de Robert Hand à ce poste le 1er novembre 1999.

Avec respect,

Le Président du Conseil d'administration

Sam W. Murdock
Fisher River, Manitoba

TABLE DES MATIÈRES

PROFIL DE L'OFFICE	PAGE 2
POINTS SAILLANTS DE L'EXERCICE	
Finances	PAGE 3
Commercialisation	PAGE 4
Approvisionnement	PAGE 5
Transformation	PAGE 6
SOMMAIRE FINANCIER DES DIX DERNIÈRES ANNÉES	PAGE 7
PAIEMENTS DÉFINITIFS PAR ESPÈCES	PAGE 8
LIVRAISONS ET BÉNÉFICES GLOBAUX PAR ESPÈCES	PAGE 9-10
ÉTATS FINANCIERS	
Rapport de la direction	PAGE 11
Rapport du vérificateur	PAGE 12
Bilan	PAGE 13
État des résultats et des bénéfices non répartis	PAGE 14
État des flux de trésorerie	PAGE 15
Notes aux états financiers	PAGE 16-18
ANNUAIRE DE L'OFFICE	PAGE 19
Conseil d'administration	
Direction	



**LETTRE DE TRANSFERT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION AU
MINISTRE DES PÊCHES ET OCÉANS CANADA**

L'Honorable Herb Dhaliwal
Ministre – Pêches et Océans Canada
Bureau 1570
200, rue Kent
Ottawa (Ontario)
K1A 0E6

Avec des ventes de 54,9 millions
de \$, l'Office a connu sa
meilleure année en dix ans. Le
bénéfice de 4,3 millions de \$
sera versé aux pêcheurs sous
forme de paiements définitifs sur
leurs prises 1999-2000.

Monsieur le ministre,

J'ai le plaisir de vous soumettre le Rapport annuel de l'Office conformément à l'article 150 de la Loi sur l'administration financière. Le Rapport annuel comprend les états financiers vérifiés de l'exercice se terminant le 30 avril 2000.

Avec des ventes de 54,9 millions de \$, l'Office a connu sa meilleure année en dix ans. Le bénéfice de 4,3 millions de \$ sera versé aux pêcheurs sous forme de paiements définitifs sur leurs prises 1999-2000.

Ce fut pour moi un honneur de servir l'Office en tant que président du conseil d'administration et président par intérim de l'Office durant la première moitié de l'année financière 1999-2000. Un concours national pour l'embauche d'un nouveau président-directeur général a été un succès avec la sélection et la nomination de Robert Hand à ce poste le 1er novembre 1999.

Avec respect,

Le Président du Conseil d'administration

Sam W. Murdock
Fisher River, Manitoba

TABLE DES MATIÈRES

PROFIL DE L'OFFICE	PAGE 2
POINTS SAILLANTS DE L'EXERCICE	
Finances	PAGE 3
Commercialisation	PAGE 4
Approvisionnement	PAGE 5
Transformation	PAGE 6
SOMMAIRE FINANCIER DES DIX DERNIÈRES ANNÉES	PAGE 7
PAIEMENTS DÉFINITIFS PAR ESPÈCES	PAGE 8
LIVRAISONS ET BÉNÉFICES GLOBAUX PAR ESPÈCES	PAGE 9-10
ÉTATS FINANCIERS	
Rapport de la direction	PAGE 11
Rapport du vérificateur	PAGE 12
Bilan	PAGE 13
État des résultats et des bénéfices non répartis	PAGE 14
État des flux de trésorerie	PAGE 15
Notes aux états financiers	PAGE 16-18
ANNUAIRE DE L'OFFICE	PAGE 19
Conseil d'administration	
Direction	

RAPPORT DU PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL



Mes vingt-cinq années d'expérience dans l'industrie de la pêche aux niveaux national et international m'ont bien préparé pour le poste de président de l'Office. Mon but premier et mes efforts durant la dernière moitié de l'année financière 1999-2000 ont été de rencontrer les producteurs, les clients et les intervenants de l'industrie là où ils vivent et travaillent. Des liens positifs ont ainsi été établis.

Nous avons en place un conseil d'administration fort et une solide équipe administrative qui nous permettent d'affecter et de renforcer les objectifs de l'Office. Un important travail de développement d'un plan stratégique de la corporation a déjà débuté; ce plan stratégique viendra appuyer les producteurs, servir les consommateurs et consolider la communication.

Je crois fermement que l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce a un vaste potentiel de croissance et de développement. Nous continuerons d'améliorer les services que nous offrons aux pêcheurs, répondant ainsi à notre mandat d'augmenter les bénéfices tout en faisant la promotion de notre présence dans les marchés internationaux.

Avec respect,

Robert F. Hand

Président-directeur général

Winnipeg (Manitoba)





FINANCES - LES POINTS SAILLANTS

- L'Office a réalisé des ventes globales de 54,9 millions de \$, les plus importantes ventes en dix ans, représentant une augmentation de 4,1 millions de \$ ou 8 % relativement à l'année dernière.
- Les paiements initiaux aux pêcheurs totalisaient 34,2 millions de \$, soit 6,2 millions de \$ ou 23 % de plus que l'année dernière. En fait, les montants versés aux pêcheurs sous forme de paiements initiaux a atteint un nouveau sommet dans l'histoire de l'Office.
- L'accroissement substantiel des paiements initiaux s'explique principalement par un plus haut volume, particulièrement pour le doré jaune, une espèce de haute valeur. De plus, il y a eu des améliorations importantes dans les paiements initiaux reliés à l'augmentation des prix (notamment pour le corégone) et de primes d'encouragement (exemple: été contre le doré entier).
- Le niveau du stock et conséquemment les niveaux d'emprunt ont aussi été affectés par l'augmentation des livraisons. Toutefois, le stock est évalué à un montant inférieur à la valeur marchande et fournira des améliorations de meilleurs bénéfices aux pêcheurs lorsqu'il est mis en marché d'une façon ordonnée.
- Il y a eu des augmentations des prix du marché pour plusieurs espèces, avec le corégone en tête. Toutefois, il y a eu des diminutions modestes dans le prix du doré jaune et du doré noir, reflétant un volume plus important de doré jaune, particulièrement dans le marché du poisson frais.

- Les coûts unitaires de ventes autres que ceux reliés au poisson étaient légèrement inférieurs aux coûts de l'année dernière, un résultat des efficacités générées par une augmentation de produits. Les dépenses de marketing et d'administration ont augmenté, les domaines les plus importants étant le recrutement du personnel, l'augmentation des taux d'intérêt et les investissements en informatique pour assurer la transition à l'an 2000 et pour l'arrivée du commerce électronique.
- Le résultat de tous ces facteurs positifs et négatifs notés plus haut est que le bénéfice pour l'exercice est de 4,3 millions de \$, soit 1,3 million de \$ de moins que l'année dernière.
- Le conseil d'administration a approuvé le versement total du bénéfice sous forme de paiements définitifs par espèces.
- Les paiements définitifs, plus le total des paiements initiaux record, font de cette année l'une des meilleures années pour les pêcheurs.

Les ventes globales de 54,9 millions de \$, le plus haut niveau en dix ans, étaient 4,1 millions de \$ ou 8 % supérieures à celles de l'année dernière.

UNE DES MEILLEURES
ANNÉES JAMAIS CONNUES POUR
LES PAIEMENTS AUX PÊCHEURS.



COMMERCIALISATION - LES POINTS SAILLANTS

L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce planifie durant cette année financière des efforts concertés visant à diversifier et à lancer de nouveaux produits, tout en gardant son statut de producteur de choix dans ses marchés à travers le monde.

Doré jaune

- L'augmentation des ventes du doré jaune représente la majorité de l'augmentation globale de 8 % des ventes annuelles. La production peu coûteuse de l'Europe de l'Est a fait en sorte que l'Office s'est partiellement retiré de la commercialisation du doré en Europe pour se concentrer plus sur les marchés des États-Unis.
- Une diminution du volume de doré jaune provenant du lac Érié a fourni des occasions additionnelles pour l'Office dans les marchés nord-américains.

Corégone

- Côté prix, le marché de la Finlande est demeuré fort.
- Le marché du corégone frais en Amérique du Nord est demeuré fort durant toute l'année 1999-2000.
- Le prix du corégone surgelé a augmenté en Amérique du Nord durant toute l'année 1999-2000.
- Les commandes pour le produit ont continué à dépasser l'offre.

Doré noir

- Côté prix, le marché allemand était faible à cause de la concurrence peu coûteuse de l'Europe de l'Est.
- L'Office a commencé à faire une promotion plus poussée du doré noir dans les marchés plus lucratifs nord-américains.

Brochet

- Le brochet est principalement vendu en France.
- Les prix étaient globalement plus élevés dans les marchés.

Meunier

- Les ventes ont augmenté relativement aux années précédentes.
- Il y a eu des augmentations significatives dans les deux principaux marchés nord-américains (le marché cascher et le marché du poisson désossé).

L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce continue d'orienter ses opérations en fonction du marché. L'Office a pu bénéficier de la robuste santé de l'économie nord-américaine durant la dernière année fiscale, particulièrement de l'impact du doré jaune sur le marché américain. Un chef de file au niveau des prix, dans les marchés de l'Europe et de l'Amérique du Nord, l'Office planifie durant cette année financière des efforts concertés visant à diversifier et à lancer de nouveaux produits, tout en gardant son statut de producteur de choix dans ses marchés à travers le monde.

UNE MONTÉE DES VENTES DU CORÉGONE,
DU DORÉ JAUNE ET DU MEUNIER.

APPROVISIONNEMENT-LES POINTS SAILLANTS

Doré jaune

- Les livraisons de 4,6 millions de kilos* ont atteint leur plus haut niveau depuis 1988, une augmentation de 24 % relativement à la dernière année financière.
- Les livraisons de cette année représentent plus du double de celles de 1996-1997, le plus faible niveau de la décennie.
- Des prix initiaux plus élevés, institués en 1998 en réponse au faible montant des livraisons, ont été maintenus bien que la production ait augmenté rapidement.

Corégone

- Les prix initiaux ont été augmentés en mai 1999 et encore à la fin du mois d'août 1999, suivant la demande croissante de toutes les catégories de corégone dans les marchés.
- Les livraisons totales ont amélioré par rapport à l'année 1998-1999; toutefois, les 5,6 millions de kilos livrés étaient inférieurs à la moyenne des dix dernières années.
- La production du caviar de corégone a atteint 40 tonnes cette année dans un marché croissant.

Doré noir

- Il y a eu 1 million de kilos de doré noir livrés, un volume bien inférieur à la moyenne à long terme de 1,7 million des 10 dernières années. Les livraisons de doré noir provenant du lac Winnipeg, le principal producteur, semblent avoir été déplacées par les augmentations de livraison du doré jaune.

Brochet

- Une augmentation graduelle des livraisons sur celles de l'année dernière vient confirmer la tendance de croissance annuelle qui prévaut depuis 1995.

Meunier

- Les livraisons de meunier ont atteint un nouveau sommet dans les 51 années de l'Office.
- L'histoire à succès de cette espèce secondaire s'est poursuivie avec une augmentation des livraisons qui ont atteint 5,8 millions de kilos, soit une augmentation de 49 % relativement à l'année 1998-1999.
- Les livraisons de meunier ont représenté pour plus de 1,7 million de \$ de recettes pour les pêcheurs durant cette année financière.

Cette année, le total des livraisons a augmenté de 3,1 millions de kilos relativement à l'année dernière. Le total annuel des livraisons a augmenté deux années d'affilée et l'Office espère que ceci est une indication d'une tendance vers la croissance de la production. Les livraisons de cette année, un total de 21,3 millions de kilos, ont été les meilleures depuis 1992 relativement aux livraisons totales de poisson. Les ressources de l'Office peuvent soutenir des niveaux de livraison supérieurs, particulièrement pour le corégone et le meunier.

* Toute référence au poids est exprimée en équivalence poids entier.

Les prix initiaux pour

le corégone ont été

augmentés en mai et

en août 1999 suivant la

croissance du marché.

LES LIVRAISONS GLOBALES ONT ATTEINT
LEUR PLUS HAUT NIVEAU DEPUIS 1992.



TRANSFORMATION – LES POINTS SAILLANTS

Avec son usine de transformation de qualité mondiale, l'Office est un chef de file reconnu.

- Beaucoup de temps et de ressources financières ont été investis dans le développement du Programme de gestion de qualité (PGQ-R), y compris un plan d'Analyse des hasards et des points critiques de contrôle (MIPCC), conforme aux exigences de l'Agence canadienne d'inspection alimentaire.
- Un nouveau département d'hygiène fut créé, permettant à l'Office de former et de retenir des employés comme spécialistes dans ce domaine vital.
- L'Office a fait l'acquisition d'un troisième appareil de réfrigération, augmentant ainsi la capacité de pointe de plus de 30 % pour la congélation rapide de filets individuels de poisson.
- Un nouvel équipement de triage des filets assure une plus grande précision du poids des paquets et a amélioré la production en général.
- Un plan de rotation des affectations des employés de l'usine a été mis en place afin de prévenir le stress et les blessures occasionnés par les tâches répétitives.
- Une nouvelle convention collective sur trois ans a été conclue, renouvelant ainsi une relation productive entre l'administration et les employés du secteur de la transformation.

L'OFFICE DE COMMERCIALISATION DU
POISSON D'EAU DOUCE A UNE SOLIDE
RÉPUTATION BASÉE SUR LA FIABILITÉ ET
DES PRODUITS SAINS DE QUALITÉ.

SOMMAIRE FINANCIER DES DIX DERNIÈRES ANNÉES (1991-2000)

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2000 (en millions de dollars)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ventes	52,1	51,3	45,8	38,8	43,7	47,1	43,0	43,0	50,7	54,0
Revenu net avant paiements définitifs	2,2	6,3	6,9	3,3	4,5	2,7	0,2	2,1	5,6	4,3
Paiements initiaux aux pêcheurs	21,1	29,9	23,2	18,6	24,8	30,3	25,4	22,1	27,9	34,2
Revenu net plus paiements initiaux aux pêcheurs	23,3	36,2	30,1	21,9	29,3	33,0	25,6	24,2	33,5	38,5
Comptes recevables – Commercialisation	5,0	5,7	3,2	3,6	4,2	4,5	4,6	3,4	4,8	5,8
Stock – Produits du poisson	1,3	4,9	5,3	2,8	5,5	6,7	7,0	4,7	5,0	8,8
Inventaire – Matériel d'emballage et pièces	1,2	1,2	1,1	1,0	0,9	1,1	1,1	1,1	0,8	0,8
Actif – Capital – Valeur inscrite	9,2	8,6	8,0	7,3	7,6	7,5	7,0	6,1	6,3	6,5
Emprunts remboursables	9,9	9,0	6,0	6,6	7,0	11,1	13,2	7,1	5,8	10,9
Bénéfices non répartis*	3,4	3,8	4,0	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2

* Bénéfices non répartis

Au cours des ans, l'Office a graduellement établi un stock de «bénéfices non répartis» totalisant 4,2 millions de \$. Cette somme (proportionnellement connue des pêcheurs comme un «fonds de réserve») a été accumulée de prestations des revenus des ventes de poisson entre 1960 et 1964. En 1964, lorsque les bénéfices non répartis avaient atteint la somme de 4,2 millions de \$, l'Office a mis fin à ces prestations. Ces bénéfices non répartis sont utilisés par l'Office pour financer ses opérations et son stock de poisson, et réduire la dépendance de l'Office sur le financement externe provenant des banques, permettant ainsi à l'Office de réduire son besoin annuel de financement. Bien que 4,2 millions de \$ soient une petite somme pour une entreprise de la taille de l'Office, les bénéfices non répartis fournissent à l'Office quelque sécurité contre des reverses imprévus du marché ou d'autres événements économiques.



PAIEMENTS DÉFINITIFS PAR ESPÈCES

La Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce accorde à l'Office le mandat d'acheter tout le poisson pêché légalement sur son territoire. La Loi donne à l'Office le droit d'établir un mode de paiement comprenant des paiements initiaux et des paiements définitifs des produits et sous-produits par espèces.

Les prix initiaux sont généralement établis pour chaque espèce en estimant la valeur marchande, moins les coûts prévus de transformation et de fonctionnement et moins un retenu pour des fins de contingences.

Il y a une exception à cette règle lorsque l'Office tente de développer de nouveaux marchés pour des espèces sous exploitées. Dans de tels cas, les prix initiaux sont établis à un niveau supérieur à la valeur marchande d'une quantité limitée afin d'assurer une production suffisante pour des essais dans de nouveaux marchés.

L'Office a comme politique d'établir les prix initiaux pour toutes les espèces à son plus haut niveau afin d'encourager la pleine exploitation de la pêche dans toutes les régions. De plus hauts niveaux de livraisons, même pour les espèces de valeurs moindres, aident à développer les marchés, à optimiser les efficacités et les frais fixes pour le bénéfice de tous les pêcheurs.

Les prix initiaux peuvent être modifiés durant l'année financière afin de tenir compte des changements des marchés. Généralement, une prime temporaire peut être offerte pour une espèce précise afin d'encourager les pêcheurs à augmenter leurs prises lorsque les prix sont bons ou lorsqu'il y a un besoin urgent afin de rencontrer la demande des clients.

À la fin de l'exercice, après la vérification du Bureau du vérificateur général, l'Office établit les paiements définitifs en regroupant les revenus et les coûts des produits et sous-produits pour chaque espèce. Lorsque les revenus des ventes sont supérieurs à tous les coûts directs et alloués pour une espèce donnée, une recommandation pour le versement d'un paiement définitif est proposée.

Le tableau qui suit résume les résultats par espèces depuis les 10 dernières années.

L'OFFICE A COMME POLITIQUE D'ÉTABLIR LES
PRIX INITIAUX POUR TOUTES LES ESPÈCES À
SON PLUS HAUT NIVEAU AFIN D'ENCOURAGER
LA PLEINE EXPLOITATION DE LA PÊCHE DANS
TOUTES LES RÉGIONS.